

FIRMENBESCHREIBUNG

Unser mittelständischer Kunde mit Sitz in der Nähe von Frankfurt ist seit über 30 Jahren einer der führenden Hersteller von Messeständen, mobilen Messesystemen, Faltdisplays und Zubehör. Darüber hinaus gehören Roll-Up-Displays, Bannersysteme und Beach-Flags zu den Produkten, die unser Kunde für eine erfolgreiche Präsentation am Point-of-Sale vermarktet. Umfangreiche Design-, Service- und Logistikleistungen komplettieren das Portfolio. Das Unternehmen ist mit eigenen Niederlassungen europaweit vertreten.

Unser Kunde sucht, im Rahmen einer Nachfolge, in der **Region Hannover** zum nächstmöglichen Zeitpunkt einen

VERKÄUFER, M/W.

TÄTIGKEITSSCHWERPUNKT

Sie gewinnen innerhalb Ihrer Region neue Kunden und Sie bauen das Geschäft mit einem bereits bestehenden Kundenstamm aus. Ihre Ansprechpartner sind Marketing-Entscheider in mittleren und großen Unternehmen aus verschiedenen Branchen. Diese beraten Sie in Fragen der Konzeption von Messe- und Präsentationssystemen, des Produkt-Designs und hinsichtlich der grafischen Gestaltung. Für Ihre Angebote können Sie dabei auf das gesamte Produkt- und Lösungsportfolio unseres Kunden zurückgreifen und so auch anspruchsvollen Kunden sehr gute und wirtschaftliche Lösungen anbieten. Sie arbeiten im Home-Office und im Außendienst vor Ort bei Ihren Kunden. Darüber hinaus können Sie für Präsentationen auf die professionellen Show-Rooms des Unternehmens zurückgreifen.

QUALIFIKATION

Marketing, Kommunikation, Promotion oder Public Relations sind Themen mit denen Sie sich bereits in Vergangenheit beschäftigt haben, beispielsweise im Rahmen einer Ausbildung, eines Studiums oder einer vorhergehenden Tätigkeit. Sie verfügen über Verkaufserfahrung b-to-b. Wenn Sie aus dem Branchen- oder Wettbewerbsumfeld kommen, ist dies von Vorteil. Dies gilt auch für eigene Messe- oder Event-Erfahrung. Darüber hinaus sind kaufmännische Kenntnisse und ein gutes betriebswirtschaftliches Verständnis wichtig,

JOBANGEBOT

Diese Position wird im Rahmen einer Nachfolge besetzt. Somit können Sie von Anfang an auf einen bereits bestehenden Kundenstamm zurückgreifen. Unser Kunde bietet für diese Position eine Festanstellung und eine attraktive Vergütung, bestehend aus einem Fixum und einem variablen Anteil. Darüber hinaus steht Ihnen ein Geschäftsfahrzeug auch zur privaten Nutzung zur Verfügung. Die Aufgabe ist mit vielen Gestaltungsmöglichkeiten und mit vielen Herausforderungen verbunden. Durch hochwertige Produkte, einen professionellen Vertriebs-Support und aktives Telefon-Marketing unterstützt Sie das Unternehmen auf Ihrem Weg. Führung und Kultur unseres Kunden sind auf Leistung und Förderung ausgelegt, was sich in geringer Fluktuation und einer langen Zusammenarbeit ausdrückt. Etwa die Hälfte der Mitarbeiter ist länger als fünf Jahre bei diesem Unternehmen beschäftigt.

NÄCHSTE SCHRITTE

Wenn Sie sich von der Unternehmens- und Stellenbeschreibung angesprochen fühlen, senden Sie uns gern Ihre aussagefähigen Bewerbungsunterlagen unter der Kennziffer **MRA-016-2010**, bitte unbedingt mit einer Angabe zu Ihren Gehaltsvorstellungen und Ihrem frühestmöglichen Eintrittstermin. Ihre Bewerbung adressieren Sie bitte per E-Mail an folgende Adresse: **mra@mar-sslc.de**, zu Händen Herrn Marc Rausch.

Weitere Informationen über MAR finden Sie im Internet unter: www.mar-sslc.de

